

95 Prozent Erfolgsquote

Der „LV-Doktor“ streitet mit Versicherern um höhere Rückkaufswerte bei vorzeitig gekündigten Lebens- und Rentenversicherungen.

In Deutschland existieren Millionen von Lebens- oder Rentenversicherungspolice. Nicht einmal die Hälfte dieser Verträge wird bis zum Ende der Laufzeit durchgehalten, sie werden vorzeitig gekündigt. Was für die Versicherer bisher ein gutes Geschäft war, ist für die Kunden ein Verlust, denn die Rückkaufswerte erreichen oft nicht annähernd den Wert der eingezahlten Beiträge. Unterstützung bekamen Versicherte im Oktober 2005 vom Bundesgerichtshof (BGH), der in drei Urteilen (IV ZR 262/03, 177/03 und 245/93) unter anderem den beklagten Gesellschaften untersagte, ihren Kunden Stornogebühren in Rechnung zu stellen. Zudem formulierte der BGH einen Mindestrückkaufswert von Policen, der auch bei geringer Laufzeit 40 bis 50 Prozent des eingezahlten Kapitals nicht unterschreiten sollte. Seither sieht sich die Branche mit Nachforderungen aus Altverträgen konfrontiert. Bisher hat nur ein Bruchteil der Betroffenen eine Nachberechnung der bereits geleisteten Beitragserstattungen verlangt, und in der Regel kommt es nicht einmal dazu: „Wer Einspruch erhebt, scheidet nicht selten bereits im ersten Anlauf an der Rechtsabteilung der Gesellschaften“, sagt Jens Heidenreich, Gründer der Internetplattform LV-Doktor, die seit knapp drei Jahren daran verdient, dass sie Policeninhaber bei der Kündigung von laufenden Verträgen unterstützt. Aus der Sicht des Vertriebs ist das zwar nicht unbedingt erfreulich – vor allem weil der LV-Doktor nicht nur die Nachberechnung der Rückkaufswerte, sondern die komplette Rückabwicklung der Verträge samt allen Beiträgen und Zinsen verlangt –, ignorieren kann man diese Entwicklung dennoch nicht. Heinrichs Argumentation – „Viele Versicherte hätten sich niemals für den Abschluss einer Kapitallebens- oder Rentenversicherung entschieden, wenn ihnen die wirklichen Kosten oder niedrigen Rückflüsse in den ersten Jahren bekannt gewesen wären“ – richtet sich letztlich gegen jene, die die Versicherung vermittelt haben, denn sie haben ihre Kunden nicht ausreichend darüber aufgeklärt, dass bei diesem Produkt ein kurzfristiger Ausstieg zu Verlusten führen kann.

Berater können auf zwei Arten mit dem LV-Doktor konfrontiert sein. Entweder ein eigener Kunde versucht seine Vertragslaufzeit frühzeitig zu beenden, oder man trifft auf jemanden, der anderswo einen Vertrag abgeschlossen hat und aussteigen will. Im ersten Fall kann man allenfalls versuchen, den Kunden davon zu überzeugen, dass ein Ausstieg ungünstig wäre. Hat man es mit jemandem zu tun, der einen alten Vertrag kündigen will, besteht hingegen die Möglichkeit zur Kooperation mit dem LV-Doktor. Dabei handelt es sich natürlich nicht um einen „Robin Hood“, sondern um eine Tochter der Schweizer Prozessfinanzierungsgesellschaft proConcept, die aus der geänderten Rechtsprechung einen Vorteil ziehen will. Sie arbeitet daher durchaus mit Vermittlern zusammen, die die Dienstleistung zum Beispiel für die Neukundenakquise einsetzen. Einem freien Finanzdienstleister, der dem LV-Doktor einen neuen „Kunden“ heranschafft, bietet Heidenreich eine Provision. Ein Beispiel: Der Rückkaufswert, der durch den Berater eingereichten Versicherung beträgt 7000 Euro, der von der proConcept neu kalkulierte und eingeforderte Vertragswert beträgt 12.000 Euro, die Differenz somit 5000 Euro. Davon erhält die proConcept 50 Prozent als Erfolgsbeteiligung. Neun Prozent dieses Betrags zahlt sie an den Vermittler als Provision zuzüglich einer Grundvergütung für jeden eingereichten Vertrag in Höhe von 24 Euro.

Der Kunde zahlt pro Vertrag, für den der LV-Doktor die Rechte geltend machen soll, eine einmalige Bearbeitungs- und Prüfungs-

gebühr von 150 Euro sowie die erwähnte Erfolgsbeteiligung von 50 Prozent des über dem ursprünglichen Rückkaufswert liegenden Betrags. Übernimmt der LV-Doktor auch die Kündigung der Police, wird zudem eine weitere Gebühr von 87,50 Euro fällig. Im Gegenzug trägt der Kunde im Falle eines Musterprozesses keine zusätzlichen Kosten.

Hohe Trefferquote

Obwohl dies auf den ersten Blick nicht gerade billig erscheint, stimmt die Erfolgsbilanz zuversichtlich. Bei 95 Prozent der bislang abgewickelten Verträge wurde ein positives Ergebnis erzielt, wobei der LV-Doktor eine Mindesterstattung von 300 Euro garantiert. Die hohe Trefferquote hat einen Grund: „Viele Versicherer zahlen lieber, um ein rechtskräftiges Urteil und damit einen Präzedenzfall zu vermeiden“, sagt Heidenreich. Aktuell vertritt das fast 30 Mann starke LV-Doktor-Team, das bundesweit zudem mit rund 20 Juristen und vier beratenden Professoren zusammenarbeitet, Ansprüche in Höhe von über 505 Millionen Euro aus 50.000 Verträgen. Wobei sich das Gros der Fälle sozusagen in der Warteschleife befindet und auf den Ausgang des jeweiligen Musterprozesses wartet. Denn auch die Versicherer haben parallel zur steigenden Zahl der eingereichten Klagen dazugelernt: „Am Anfang ging es manchmal unheimlich schnell mit der Erstattung. Für die Versicherer waren das Einzelfälle, die sie einfach abgearbeitet haben“, sagt Heidenreich. „Seit die Zahl der eingereichten Fälle aber steigt, wird auch die Liste der Verzögerungstaktiken immer länger.“ Für die Gesellschaften geht es schließlich um viel Geld: Heidenreich schätzt, dass es allein in Deutschland rund 200 Millionen vorzeitig gekündigte Lebens- und Rentenversicherungen gibt, „die man am Markt einsammeln kann“. Allerdings haben Versicherte künftig noch eine andere Option: Sie können ihre bereits gekündigte und abgerechnete Police direkt an den LV-Doktor verkaufen. Ein entsprechendes Konzept ist in Arbeit. Dahinter steckt ein einfaches Kalkül: Mit jeder weiteren Police kann der LV-Doktor den Druck auf die Versicherer erhöhen. **FP**

LV-Doktor in Zahlen

LV-Doktor wurde 2005 gegründet und gehört seit 2007 zur Schweizer proConcept AG, einer Prozesskostenfinanzierungsgesellschaft, die sich im deutschsprachigen Raum auf die Durchsetzung von Ansprüchen in der Finanzdienstleistungsbranche spezialisiert hat. Die Gesellschaft vertritt derzeit Forderungen von mehr als einer halben Milliarde Euro aus 50.000 Verträgen, etwa 250 Musterverfahren sind anhängig. 150 Verträge wurden seit Bestehen abgewickelt. Die Zahl der Kunden steigt pro Monat um rund 2000.